

多死社会の到来により2040年まで拡大を続ける墓地需要。単身世帯増加、都市部回帰、霊園墓地開発の停滞などから、都市部での[納骨堂][室内墓所]の開発に注目が集まる。

# [納骨堂][室内墓所]の 事業研究[現地視察]

2018年8月開苑の納骨堂(自動搬送式)  
「仙行寺 沙羅浄苑(東京・池袋)」を現地視察!

市場動向／開発計画／維持管理／収支モデル／販売計画などを解説  
適正な開発のあり方を知る、不動産開発・事業提案者のための実務講座



ご あ ん な い

人口の都市集中、高齢化、多死社会、独居者の増加という社会環境から、墓を取り巻く環境は変化し、従来の寺院墓地・霊園から[納骨堂][室内墓所]への埋葬が増えています。これは従来の墓に比べて安価でありながら利便性に優れていることや、地方の墓の改葬、継承者がいないなどといった需要に対応できることが挙げられます。

開発には宗教法人が事業主体となりますが、民間事業者として販売代行や管理・運営などを受託することで参入可能性は大いにあるといえます。

2018年8月に開苑した「仙行寺 沙羅浄苑」(東京・池袋)は、本堂ビル(地上8階建て)の3～6階に自動搬送式納骨堂を配した最新開発事例です。

本セミナーでは同施設のコンサルティングを行なった(株)成世南海堂 代表取締役 阿部勉氏より、納骨堂事業の最新動向から開発計画、収支モデル、民間企業による事業参入の手法やさまざまな法規制などについて解説。また販売代行を行なう(株)はせがわ 屋内墓苑部より納骨堂の販売上のポイントや販売代行のビジネスモデルについて開示いただきます。

さらに実際に施設内・参拝ブースをご覧いただき、納骨堂開発のポイントを具体的に学んでまいります。

納骨堂・室内墓所事業に関心をお持ちの不動産事業者、葬祭関連事業者、金融機関、宗教法人の方々のご参加をお待ちしております。

日 時 2019年3月12日(火) 13:00～17:30

会 場 松栄山 仙行寺 沙羅浄苑

東京都豊島区南池袋2-20-4

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします

参 加 費 44,280円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,280円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

39,960円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,960円を含む)

※テキスト代を含む

主 催 総合ユニコム株式会社

FUNERAL BUSINESS

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

## 参加申込書

### [納骨堂][室内墓所]の事業研究[現地視察]

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日)
	●当日現金支払い希望… <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

#### ●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

#### ●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

#### ●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

#### ●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

#### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

セミナープログラム

※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

講師プロフィール

13:00~13:30 注目の最新納骨堂【視察】

## 松栄山仙行寺「沙羅浄苑」

2018年8月開苑。池袋駅から徒歩5分に立地する最新のビル型自動搬送式納骨堂。1階に鎮座する「池袋大仏」や緑豊かな外観など、地域のシンボルとしても機能する。

13:30~16:15 【第I講座】

## 納骨堂・室内墓所を取り巻く最新動向と事業環境

### 1. 納骨堂・室内墓所の市場動向

- 1) 霊園墓地の市場規模・今後の動向・社会的ニーズ
- 2) 多様化する生活者の墓の意識・お骨の行方
  - 死生観の変化・墓の意識
  - 納骨堂ニーズ増加の背景
  - 墓に入らないお骨——散骨(樹木葬)・手元供養・0(ゼロ)葬
- 3) 納骨堂・室内墓所の開発が、今なぜ注目されるのか
- 4) 開発立地マーケティング・市場予測の基本

### 2. 納骨堂・室内墓所のタイプ別分類と開発の条件

- 1) 経営主体から見た墓の種類——公営霊園・民間霊園・寺院墓地
- 2) 納骨堂・室内墓所のタイプと特徴
  - 自動搬送式納骨堂・仏壇型納骨堂・ロッカー型納骨堂等
  - 納骨堂・室内墓所のタイプ別の特徴(立地・開発費用・販売価格・客層・地域層)
- 3) 開発・事業化における基本要件は何か
  - 事業主体、行政の認可、地域要件
  - 民間企業が納骨堂事業に関わるためには

### 3. 納骨堂・室内墓所の開発・収支計画上の留意点と事業指標

- 1) 事業の特徴——永続性・公共性・非営利性
- 2) 開発における投資・ハード上のポイント
- 3) 開発における投資・ソフト上のポイント
- 4) 管理費・メンテナンスにかかる費用構成
- 5) 開発前の事前説明と近隣トラブル対応・反対運動がある場合の開発
- 6) 収支計画の実際

16:30~17:30 【第II講座】

## 納骨堂・室内墓所における販売代行のポイント

### 1. はせがわの事業概要

——葬送に関する顧客ニーズの変化をどう見ているか

- 1) 事業概要——仏壇仏具事業・墓石事業・屋内墓苑事業
- 2) 顧客ニーズの変化
- 3) 室内墓所分野における事業化の経緯

### 2. 納骨堂・室内墓所の事業内容

- 1) 納骨堂・屋内墓苑の販売
- 2) 固定型納骨堂の紹介事業

### 3. 販売計画——販売ターゲット、顧客層、ニーズ

- 1) 人気の納骨堂になるためのポイント・販売戦略
- 2) 建物の老朽化に伴う、建て替えのトラブルを避けるための契約・留意点
- 3) 販売ターゲット——寿陵(生前購入)・広告範囲・打ち出し方
- 4) 顧客層——男女比・年齢・地域・所得層
- 5) ニーズ——アンケートやお客様の声から見える安心や不安解消のための対策

### 4. 寺院と顧客に寄り添い、納骨堂・室内墓所の販売代行をどう展開していくか

- 1) 寺院の要望に沿った販売事例
- 2) 今後のマーケティング・市場予測
- 3) 販売代行としての展開

【第I講座】

阿部 勉 (あべ つとむ)

(株)成世南海堂 代表取締役

1987年1月(株)成世南海堂設立。仏壇・仏具の販売と、墓地・霊園・納骨堂の開発やコンサルティング業務を手掛ける。関東を中心に全国の墓地や納骨堂の経営許可、変更許可の取得、開発プロデュース業務を行なう。日本初の屋外型納骨堂である「伝燈院 麻布浄苑」や、自動搬送式納骨堂等、増えるお墓のニーズをそのまま受け入れるのではなく、永代性を見据えたこれからの時代に合う墓のあり方を提案して32年になる。

【第II講座】

(株)はせがわ 屋内墓苑部

1929年創業の(株)はせがわは、2013年にお仏壇シェアNo.1となった東証一部上場企業。17年11月現在では全国に約120店舗を展開し、仏壇・仏具・墓石の販売のシェアを広げている。09年、現代のニーズを満たす「新しいお墓のかたち」として自動搬送式納骨堂の受託販売を開始。その後、現在では都内6か所と川崎、名古屋の全国計8か所の自動搬送式納骨堂の販売代行を行なっている。時代に合わせた「いのり」のかたちとして、洋間に合う仏壇の販売や、固定型の納骨堂の紹介等も手掛けている。佐藤城司部長は1995年入社。社内の仏壇営業、人事・総務、経営開発、エリアマネージャーを経験。現在23年目。

会場・視察先概要

## 松栄山 仙行寺 沙羅浄苑

2018年8月、池袋駅より徒歩5分と交通至便な立地に開苑。東日本大震災により旧本堂が損傷を受けたため、新たに納骨堂を含めた本堂ビルの再建計画がスタートした。設計～建設を新進気鋭の建築家 原田真宏氏、内壁を世界的な左官職人 久住有生氏、ビル1階に鎮座する「池袋大仏」は現代の名仏師 渡邊勢山氏がそれぞれ手掛けている。2階に受付、3～6階に参拝室(自動搬送式納骨堂)、7階に本堂、8階に寺院用スペースを配している。外観は、都心部にありながら緑豊かな植栽を施し、周囲に溶け込む工夫がなされている。納骨堂の永代使用料は1基90万円(特別参拝室130万円)で年間維持費は1万8,000円。総区画数は5,390基。また同一敷地内の沙羅ホールは、葬儀や会食にも利用できる。(株)成世南海堂がコンサルティングを手掛け、(株)はせがわが販売代行を行なう。



1階の「池袋大仏」  
本堂ビル1階には地域のシンボルとなる大仏が鎮座する